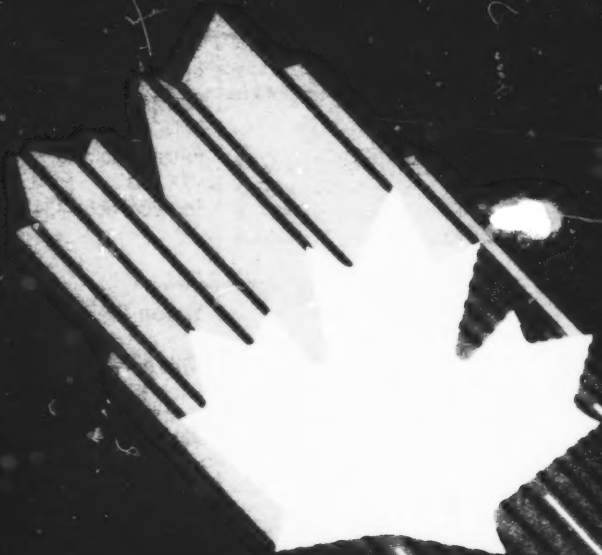
INDUSTRY

PROFILE



Fishery Products — Atlantic Pelagics

Canada

89-00045/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Bentall Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
VANCOUVER
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3005

INDUSTRY PROFILE

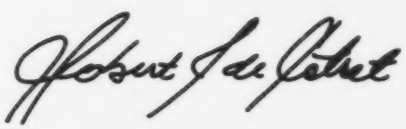
FISHERY PRODUCTS—ATLANTIC PELAGICS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

The Canadian Fishery Products Industry includes the Atlantic Fishery, the Pacific Coast Fishery and the Freshwater Fishery. Industry Profiles have been prepared on:

- Atlantic Groundfish
- Atlantic Pelagics
- Atlantic Shellfish
- Pacific Coast Fishery

The present profile should be read in conjunction with the companion profiles.

1. Structure and Performance

Structure

The Atlantic pelagics sub-sector of the Canadian fishery products industry comprises the processing of pelagic fish, or those which feed mainly in surface or middle-depth waters and which migrate for the most part in large schools. The relevant pelagic species for this profile include fish such as herring (which accounts for over 50 percent of value of Atlantic pelagic production), capelin (which accounts for about 15 percent), mackerel, and tuna. Also included for discussion in this profile are Atlantic salmon, which are diadromous fish which migrate from freshwater to the sea and back again for spawning.

Production of Atlantic pelagics accounted for $309 million, or 10 percent by value, of the output of the total Canadian fishery products industry in 1986. Because the resource is migratory, the industry is highly seasonal in its operation, and employment is also seasonal. A separate employment estimate for the Atlantic pelagics sub-sector is not available*; however, the sub-sector likely accounts for a proportional 10 percent share of the total employment, in the order of 27 000.

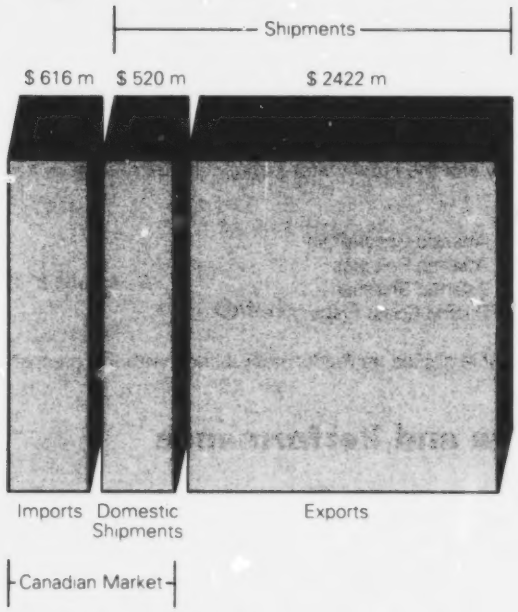
Herring accounted for 42 percent of the landed value (i.e., live basis) of Atlantic pelagics in 1986. It is processed into frozen form (whole or filleted) and canned herring/sardines, the most important product forms in terms of value. Lesser quantities are processed into cured or pickled forms. Production and export of Atlantic herring roe to Japan is a recent and promising development in the Atlantic pelagics industry.

Capelin, which accounted for 27 percent of the landed value in 1986, is almost exclusively exported in frozen form for the roe content. Mackerel, which accounted for six percent of the landed value of Atlantic pelagics, is primarily fished for bait, with some production of canned product, largely for food-aid sales. Canada does not have a significant commercial tuna fishery; instead, it imports tuna — a species available from numerous supplier countries — for canning by Star-Kist Canada. The commercial fishery for Atlantic salmon has been very limited in recent years, due to low levels of salmon stocks.

** In general, employment estimates for the industry are difficult to make because of the extreme seasonality of the industry.*

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada

Expansion industrielle regionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada



Fishery Products Industry*
Imports, Exports and Domestic Shipments
1986

**Includes total industry. Separate data for imports, exports and domestic shipments of Atlantic Pelagics are not available*

The pelagics industry is characterized by small and medium-sized, independently owned and operated fish processing establishments. Connors Brothers Limited is the dominant processor in canned herring. Through acquisition of several firms, Clearwater Fine Foods has also emerged as a major herring processor. National Sea Products and Fishery Products International, the two leading companies in the Atlantic fishery as a whole, remain involved in pelagics processing, but their pelagics operations have diminished since the late 1970s when Canadian herring was in greater demand in Europe. The herring processing industry is located throughout the Atlantic. Capelin processing occurs only in Newfoundland.

The industry is supplied for the most part by independent fishermen, with little backward integration by processors. Since 1976, fishermen have had the option of selling a part of their catch directly to foreign vessels for processing and sale offshore. This direct sales program was intended to stimulate new markets, and has had the effect of improving fishermen's incomes although it accounts for only a small portion of landings.

Output of the pelagics industry is usually marketed on a commodity basis, an exception being the canned sardine segment where Connors' production is sold as branded products.

More than half of total Atlantic pelagic production is exported, although total export values are well below those for shellfish and groundfish. The two major markets are the United States and Japan, with their relative importance fluctuating year by year depending upon resource availability and market conditions.

Japan accounts for more than 25 percent of all Atlantic pelagics exports. The principal products are Atlantic herring roe (a developing market) and capelin roe, products which serve distinct and separate markets in Japan. Both products are sold in competition with Iceland and Norway.

The United States accounts for about 25 percent of Atlantic pelagics exports. Exports to the United States consist primarily of cured herring shipped in barrels, canned herring and sardines, and fresh whole herring. Small quantities of smoked and frozen herring make up the balance. The fresh herring is destined for U.S. sardine processors, and this export is often balanced by similar volumes imported by Canadian processors for seasonal raw material requirements.

Canada exports herring to Europe, primarily in frozen form, but it is a residual supplier to European production. European producers (Norway, Denmark, Netherlands and the Federal Republic of Germany) compete with Canadian suppliers in the United States and Caribbean markets. Canada also sells herring and some mackerel to the centrally planned countries under bilateral agreements.

The canned sardine business is strongly export-oriented, with key Canadian markets being the United States, Australia, New Zealand and the Caribbean. Competition includes the United States, Japan, Spain, Morocco and Yugoslavia.

Salmon aquaculture is a relatively recent development in Atlantic Canada. The first significant commercial harvest of farmed Atlantic salmon took place in 1986 when 500 tonnes went to market, mainly as fresh fish. Volumes are projected to reach 5000 tonnes by 1990. There are two large salmon aquaculture operations in the Atlantic region, one operated by Connors Brothers Limited and another called Sea Farm Canada, which is a joint venture between Canada Packers and a Norwegian company, Mowi Ltd. There are also a few medium-sized operations and a number of smaller farms, most of which belong to a marketing co-operative called Atlantic Silver Ltd. Growth in Atlantic salmon aquaculture is limited by the availability of sites with water temperatures warm enough for survival of the salmon. These sites are located principally in the Bay of Fundy area of New Brunswick and Nova Scotia.

Performance

Over the last 10 years, the herring fishery has experienced both a boom and a bust, each caused by international resource fluctuations. A collapse in North Sea and Baltic herring stocks in the mid-1970s opened a previously untapped European market for Canadian herring. This market had largely been supplied by European fishing nations, while the Canadian herring fishery had been directed to the low-value, non-food reduction into oil and meal. Beginning in 1976, the federal government, through a series of policy initiatives, ensured the transition of the Atlantic industry to a food fishery in order to take up the opportunity afforded by the European market. Although substantial inroads were made at the time, Canada was subsequently forced out of the market when North Sea stocks began to rebuild. Atlantic herring production peaked in 1979 (in value terms), and has fallen off significantly in recent years as the European market for Canadian product (principally frozen herring for reprocessing) contracted.

There has been little room for movement to alternate herring product forms. Cured herring production is currently much lower than in the late 1970s. Smoked herring production has been relatively stable. Exports of canned herring and sardines to the United States have been rising, but per capita consumption of sardines in the United States has not been increasing. Atlantic processors have recently taken advantage of the demand for frozen Atlantic herring roe which has evolved in Japan. This development has resulted in expanded economic activity and enhanced profitability in the industry. It appears that the Atlantic herring roe is absorbed by an increasing Japanese roe market, rather than competing directly with herring roe from British Columbia, which has been the major source of supply in the past.

The capelin fishery is susceptible to wide yearly swings based on world supply, world price and the Canadian resource base. Value of capelin production varied between a low of $11.7 million in 1980 and a high of $40.1 million in 1986.

During the boom years of the late seventies, gross margins for pelagic processors were well above those for the Atlantic fish processing sector as a whole, according to a 1983 survey of the industry. However, the study indicated margins had dropped significantly by 1982, and pelagic processors were experiencing losses roughly parallel to those of the sector as a whole at that time. General industry information indicates that some improvement has taken place more recently, but detailed data for the pelagics sub-sector are not available. Although the salmon aquaculture industry is still in the developmental stages, the potential for profit has attracted significant investment in recent years.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Competitive strengths and weaknesses vary by species, but in general, this sub-sector has few structural advantages compared to its foreign competitors. Pelagic stocks generally are difficult to manage and markets suffer from supply cyclicality. These characteristics result in high fixed costs and low profitability, a situation which has been aggravated in Atlantic Canada recently by the generally declining demand. The resource is migratory and the fishery is seasonal. The timing of the Canadian fishery in relation to other supplier nations often places Canada in the position of residual supplier. In some cases, plant scale is small, resulting in cost disadvantages. Physical distance from major markets also impose a cost disadvantage. On the other hand, large-scale integrated operations exist, and Canada does have particular strengths in supplying certain products like Atlantic herring roe.

The Canadian frozen herring industry faces a number of difficulties in the European market. European processors, primarily in the Federal Republic of Germany, prefer to obtain fresh herring fillets from established European suppliers (Denmark, Sweden and Holland) which have transportation cost and market-access advantages. In contrast, the Canadian industry can ship only frozen herring to Europe, and is viewed as providing a product of inconsistent quality (herring is a high-fat fish, which is both very perishable and susceptible to bruising). The Canadian industry also may have cost disadvantages due to fleet overcapacity, which increases the harvesting cost. The industry is also characterized by having generally less efficient, smaller-sized plants.

Connors Brothers Limited is a world leader in canned herring and sardine production, due to economies of scale and vertically integrated operations (including can production), which have ensured competitiveness with low-cost supplier countries. Connors' products are generally destined for non-European markets.

The development of the Japanese market for frozen Atlantic herring roe is promising. Canadian supply potential is good and the trade generates good profits. One problem with this fishery is that to date no satisfactory method has been found to dispose of the herring carcasses which remain after the roe has been stripped. Efforts are being made to find profitable ways to use the herring carcasses, such as in smoked form and in fish silage to produce feed for livestock and fish farms.

The Canadian capelin fishery (which is primarily focussed on roe) provides a major supply to the Japanese market, but the Canadian share of Japanese imports has varied from 28 percent to 88 percent over 1982-86 (quantity terms). The Canadian fishing season follows the Norwegian and the U.S.S.R. seasons, and this puts Canada in the position of residual supplier. The variability of the Canadian resource also affects profits in any given year. The fishery has, however, been very profitable in years such as 1986 when high export demand coincided with Canadian supply availability.

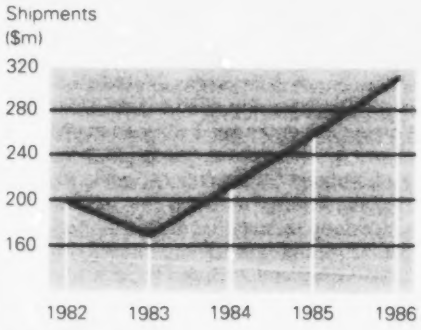
Canada is generally not competitive on the world mackerel market, particularly in comparison with low-cost producer countries. The resource tends to be difficult to locate and in Atlantic Canada the fishing is done by small boats, resulting in low volumes and high costs. Unprocessed mackerel essentially services the fishery with a bait supply, which tends to be more profitable than production for food use. Minor quantities of processed product are marketed, some in canned form as food aid.

Canada's costs of production in salmon farming are comparable to those of major competitors. Even though Canadian volumes are relatively small, there do not appear to be significant production economies of scale in salmon farming. Many Canadian firms have joined together in marketing and distribution ventures in order to take advantage of economies of scale in these activities. Maritime salmon farms have transportation and delivery time advantages compared with other major suppliers in Norway and Scotland when selling into the northeastern U.S. market, but these same factors constitute disadvantages in the European market.

Trade-related Factors

There are a number of trade-related factors which affect the competitiveness of Atlantic pelagic producers. In some cases (in particular, in the European Community and Japan), tariffs are high enough that fish imports are not competitive with domestic products or alternate protein sources. As well, Canada faces relatively higher tariffs than other supplier countries in some markets. Import quotas limit exports to the European Community (E.C.) and Japan. U.S. trade barriers are lower than those of the E.C. and Japan.

The E.C. market applies relatively high tariff rates and quota restrictions to herring imports. Frozen whole herring, a key export item, is subject to a 15 percent seasonal (June-February) tariff. During this period there is a duty exemption on a Most Favoured Nation (MFN) quota of 34 000 tonnes, for both frozen and fresh herring. Tariffs on other processed pelagic products range from 10 percent to 25 percent. In addition, the E.C. may also specify minimum (reference) import prices. The E.C. gives preferential tariff treatment to Iceland, Norway and the Faroe Islands for various types of herring products, placing Canadian suppliers at a disadvantage.



Total Shipments

While U.S. tariffs on pelagic products vary, some are significant. Whole fresh herring which is a significant export item to the United States, mainly as an input to the Maine sardine industry, enters free of duty, as does cured herring in barrels (i.e., bulk form). Other pelagic export items enter free, or at low tariff rates, except for herring canned in oil (eight percent), and a number of sardine products including sardines in oil (15 percent when priced at over 30¢ per pound). The latter tariffs restrict exports of Canadian canned herring and sardines.

In the case of the Japanese market, the six percent tariff and global quota on frozen herring and frozen herring roe may serve to limit the volume of Canadian exports from the East coast, an area which has been developing rapidly. An enlarged Atlantic herring quota of 50 000 tonnes (available to Canada and any other suppliers) was negotiated for 1987-1988. Quotas also are in effect for capelin.

Canada has a number of annually renewable agreements with centrally planned countries which link access to the Canadian fishing grounds to sales of processed products. In 1987, for example, the U.S.S.R. agreed to purchase $12 million in herring and mackerel from Canada in return for allocations of fish which are surplus to Canada's harvesting and processing capabilities. Canada also markets pelagic products in the Caribbean and Africa. Some canned mackerel and herring is shipped under the food-aid programs of the Canadian International Development Agency (CIDA). Commercial sales are also made to these markets, but they are limited by income or balance-of-payments factors in the markets.

Pelagic products enter Canada duty free, except canned herring (eight percent), kippered herring in sealed containers (six percent) and canned sardines (where rates vary from 5¢/can to $1.25/can, depending on size).

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), Canadian and U.S. tariffs on herring and sardine products will be removed over a 10-year time frame. Those on mackerel will be eliminated immediately for most forms. Both Canada and the United States have complex, and in some cases significant, tariffs on canned sardines and herring, and these will be eliminated over 10 years. Tariffs on canned tuna also will be eliminated over a 10-year time frame.

Technological Factors

For the most part, technology and the degree of mechanization in the Canadian pelagics industry is comparable to that of competing producer countries. The larger companies in the industry use the same processing equipment (developed mainly in the Federal Republic of Germany) as their competitors. Freezing technology in the Canadian industry is comparable to the competition. Some progress towards mechanization has been made in the smoking of fish, which is usually carried out by relatively small-scale operations in Canada. In general, however, fish smoking operations are not highly mechanized.

Significant technological advances are occurring in the salmon aquaculture industry. Submersible cages and the installation of cages where the water is heated by warm cooling-tower effluent of thermal plants are two developments which may overcome limitations imposed by cold water temperatures. As well, developments in the salmon feed industry should increase conversion ratios and the efficiency of operations.

Other Factors

Because the industry is based upon the catching and processing of a common-property biological resource, it is also subject to a broad range of regulatory controls which are administered by the Department of Fisheries and Oceans (DFO). Utilization of the biological resource is regulated through the determination of total allowable catches (TACs). Resource utilization also is governed, in the case of transboundary or straddling stocks (stocks not contained within Canada's 200-mile fishing zone), by various international conventions to which Canada is a signatory.

DFO policy prohibits the granting of fishing licences to any firm with more than 49 percent foreign ownership. This limits foreign ownership in those processing firms which are vertically integrated and hold fishing licences.

3. Evolving Environment

The future of this sector will be limited by a variable, but tight, resource outlook as well as static or declining market demand. The industry faces continued strong competition in export markets, and this is made more difficult by a residual supplier position, generally high costs and low profits, and an aging and underutilized fleet. However, in the event pelagic stocks are again reduced in competitor countries, Canada may be in a position to reap substantial benefits. Over the long term, if fish consumption in developed countries continues to increase, shortages of other species may lead to product substitution and present new opportunities for pelagics. The health benefits of consuming pelagic fish may eventually lead to a boost in consumption. Lately there has been increasing interest in the properties of omega-three fatty acids, of which pelagic species are a good source, in reducing cholesterol levels.

The massive rebuilding of Baltic and North Sea herring stocks has re-established traditional supply patterns in the E.C. to Canada's detriment. Under existing conditions, Canada is only a marginal supplier to this market. It is unlikely that the European frozen herring markets will be important to Canada for the foreseeable future, unless the European stocks are again jeopardized. The European market might be at least partially regained through careful quality assurance and aggressive marketing. Success would also depend on currency relationships, and improved market access.

The outlook for canned herring and sardines is expected to remain favourable, given the strong market position of Connors Brothers Limited. In the future, total mechanization of sardine canning will increase productivity, and could have a negative impact on employment in this labour-intensive industry. Possibilities exist for the sale of cured and specialty cured herring to the centrally planned countries and European markets. Volumes, however, are likely to be small. Some advances are being made in non-traditional smoked herring markets by some independent processors located in Nova Scotia and New Brunswick. The outlook for capelin production will depend upon Canadian and other producer stocks.

The development of new roe herring markets in Japan is a lucrative opportunity for Atlantic producers. Volumes have been increasing steadily, and Atlantic processors have been fairly successful in meeting Japanese quality requirements. The outlook for this segment of the market is positive.

The continued success of Atlantic salmon aquaculture operations will depend on their ability to produce a high-quality product and ensure continuity of supply. World production is expected to increase rapidly over the next few years, which may lead to a drop in prices. Canadian firms will retain their proximity advantages in the North American market, but may have to find new product forms once the current unsatisfied demand for fresh salmon is filled.

The overall impact of the FTA on Atlantic pelagic processors is expected to be positive. Tariffs on sardines and canned herring, particularly in the higher value-added forms (e.g., sardines in sauces) are a major constraint to exports to the United States. As these tariffs are reduced over a 10-year time frame, production in Canada is likely to expand, and there may be a change in product mix toward more value-added products.

Removal of the protective tariff on canned tuna under the FTA will impact negatively on the Canadian tuna-processing industry, which sells only into the domestic market. As the tariff is removed over a 10-year period, the Canadian product will face increasing competition from U.S. producers, especially those in American possessions such as Puerto Rico and American Samoa where wage rates are much lower.

4. Competitiveness Assessment

The competitiveness of the Atlantic pelagics industry varies by sub-sector. In general, Canadian canned herring and sardine producers are competitive with other producers in the world, except in the European market where other suppliers have market-access and transportation cost advantages.

Canadian herring products, primarily whole herring, and pickled and cured herring, are competitive in the U.S. market. For the most part, Canadian frozen herring products do not compete successfully in the European market.

In Japan, Atlantic herring roe is competitive, although exports may be limited by tariff/quota measures. Capelin exports to Japan are heavily dependent on the relative supply positions of competing producers and the Canadian industry. The outlook is positive, but subject to substantial year-to-year variation.

Canadian mackerel production is not competitive on the world market and will likely remain oriented to the domestic bait industry.

The Atlantic salmon aquaculture industry will face new challenges because of increased world supply over the next few years, but is expected to remain competitive in the North American market with the major producers in Norway and Scotland.

Overall, the competitive position of Canadian pelagic producers is expected to be enhanced through improved access to the U.S. market under the FTA. However, removal of the tariff protection on canned tuna is likely to negatively affect the competitiveness of Canada's single tuna processor.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods
Branch
Department of Regional Industrial Expansion
Attention: Atlantic Pelagics
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2927

PRINCIPAL STATISTICS

SIC COVERED: 102*

Most of these statistics are for the Canadian fishery products sector as a whole, as detailed breakdowns for the Atlantic pelagics sub-sector are not available

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	330	348**	392	397	390	N/A
Employment	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	N/A
Shipments ($ millions)	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Shipments ('000 tonnes)	538	681	647	666	783	832
Landed values ($ millions)	321	888	880	904	1 131	1 330
Landings ('000 tonnes)	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits after tax						
($ millions)	34 3	(73 7)	(41 9)	9 7	N/A	N/A
(% of income)	5 2	—	—	5	N/A	N/A

Atlantic Pelagics	1973	1982	1983	1984	1985	Preliminary 1986
Landings ('000 tonnes)	274	207	200	201	271	283
Landed values ($ millions)	24	53	46	43	54	80
Shipments ($ millions)	77	200	170	214	259	309

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Domestic shipments ($ millions)	249	292	318	255	634	520
Imports ($ millions)	111	365	441	514	496	616
Canadian market ($ millions)	360	657	759	769	1 130	1 136
Exports as % of shipments	67	85	83	86	75	82
Imports as % of domestic market	31	55	58	67	44	54

Source of imports		U S	E C	Central and South America	Japan	Others
(% of total value)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

Destination of exports		U S	Japan	E C	Other Europe	Others
(% of total value)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	73	10	4	1	12
Employment – % of total	77	8	N/A	N/A	13

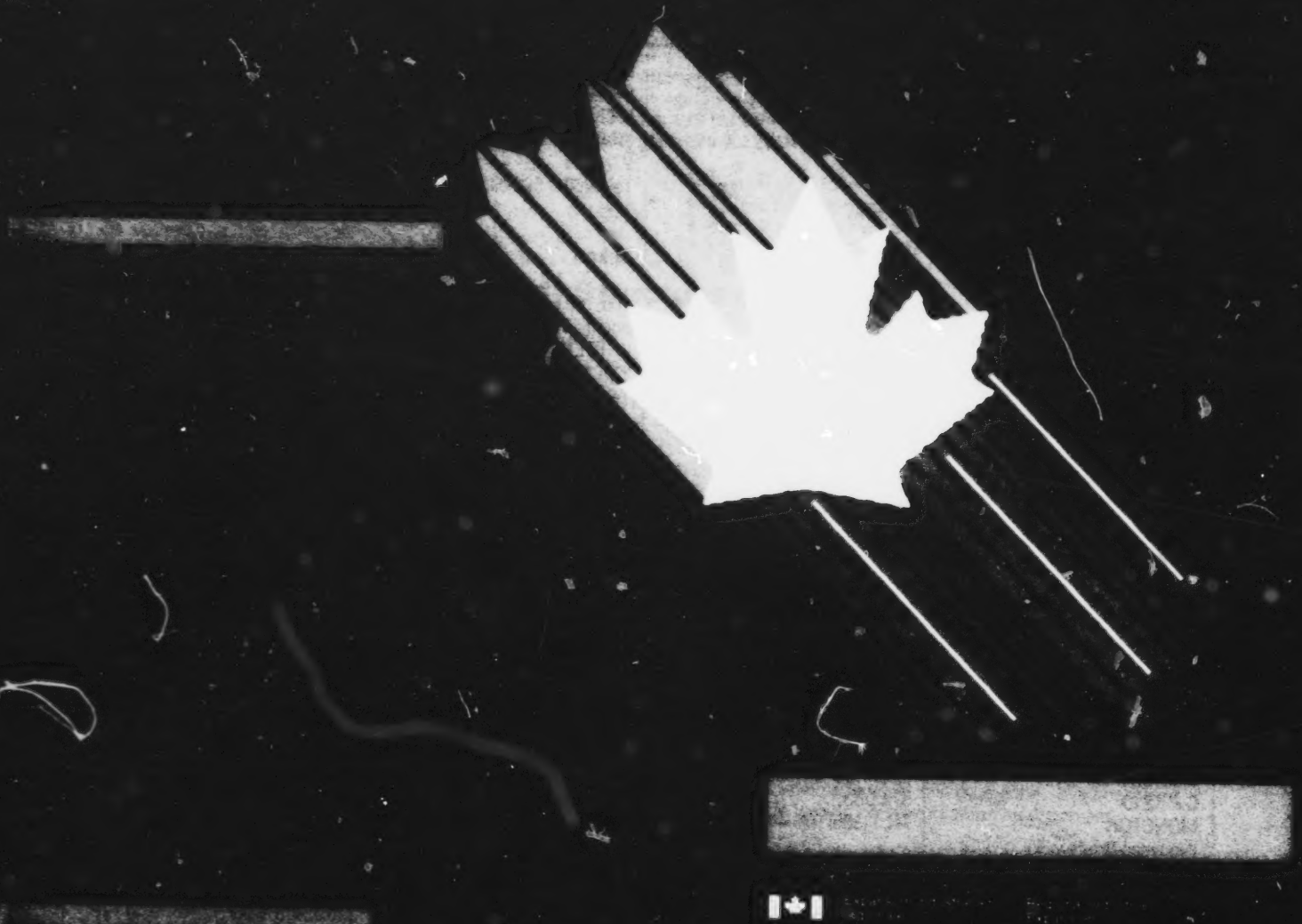
	Atlantic Coast (Including Quebec)	Inland Fisheries	Pacific Coast
Shipments – % of total	69	5	26

MAJOR FIRMS — Atlantic Pelagics

Name	Ownership	Location of Major Plants
Clearwater Fine Foods	60% Cdn 40% U.K.	Nova Scotia, Quebec Newfoundland
Connors Brothers Limited	Canadian	New Brunswick, Nova Scotia
Comeau Seafoods Limited	Canadian	Nova Scotia

* SIC on 1980 basis
** Estimated

PROFIL
DE L'INDUSTRIE



Pêche — Poisson pélagique de l'Atlantique

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Bentall Tower IV
1055, rue Dunsmuir
bureau 1101
C.P. 49178 succ. Bentall
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale
des communications
Expansion industrielle
régionale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3005

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE
PÊCHE—POISSON PÉLAGIQUE DE L'ATLANTIQUE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

Canada

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les activités de ce secteur menées dans la région de l'Atlantique, le long de la côte du Pacifique et la pêche en eau douce. Dans ce contexte, une série de profils a été préparée sur les sujets suivants :

- le poisson de fond de l'Atlantique
- le poisson pélagique de l'Atlantique
- les mollusques et les crustacés de l'Atlantique
- la pêche le long de la côte du Pacifique.

1. Structure et rendement

Structure

Cette industrie comprend à la fois la pêche et le traitement du poisson pélagique de l'Atlantique, soit des espèces qui s'alimentent surtout en surface ou en eaux mi-profondes et dont les migrations se font pour la plupart en larges bancs. Par espèces pélagiques, on entend des poissons tels que le hareng, soit plus 50 p. 100 de la valeur de la production de poissons pélagiques de l'Atlantique, le capelan, environ 15 p. 100, le maquereau et le thon. A cela, il faut ajouter le saumon de l'Atlantique, poisson diadrome qui migre des eaux douces vers la mer et vice versa au moment du frai.

En 1986, la production de poissons pélagiques de l'Atlantique s'élevait à 309 millions de dollars, soit 10 p. 100 de la valeur de la production totale de l'industrie canadienne des pêches.

Étant donné que les espèces dans cette catégorie sont migratrices, la pêche et donc l'industrie sont saisonnières, ce qui influe sur la production et l'emploi. Dans ce domaine particulier, il n'existe actuellement aucun document portant uniquement sur l'emploi et sa répartition*; cependant, ce dernier représente 10 p. 100 du total des 27 000 emplois.

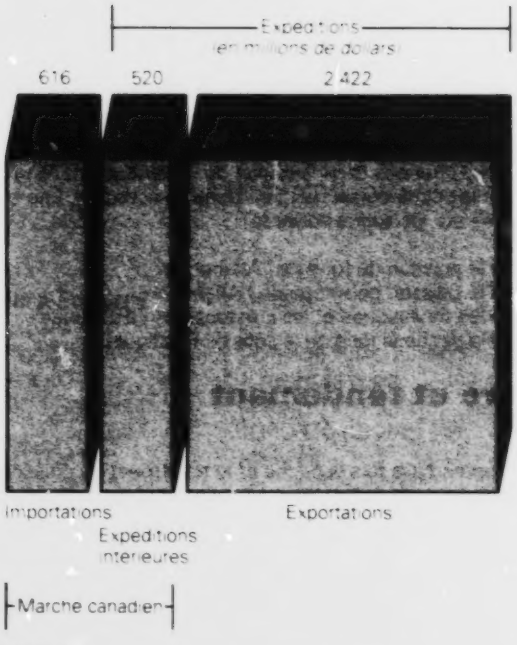
En 1986, le hareng comptait pour 42 p. 100 de la valeur des débarquements — c'est-à-dire du poisson vif — de poissons pélagiques de l'Atlantique. Il est surgelé, entier ou en filets, ou mis en conserve; la conserverie représente la part la plus importante en termes de valeur, bien qu'en moindre quantité, ce poisson soit aussi salé ou mariné. L'essor récent de la production de la rogue de hareng pour exportation au Japon est prometteur pour ce secteur.

La production de capelan, qui atteignait 27 p. 100 de la valeur des débarquements en 1986, est presque exclusivement destinée à l'exportation, ce poisson étant expédié surgelé pour la rogue. Le maquereau, qui compte pour 6 p. 100 de la valeur des débarquements, est pêché surtout pour l'industrie des appâts, une partie de la production étant mise en conserve pour la vente à des fins de secours alimentaire. Le Canada ne fait pas une grande pêche commerciale du thon; cependant, cette espèce étant disponible auprès de nombreux pays fournisseurs, il importe ce poisson pour la conserverie Star-Kist Canada. La pêche commerciale du saumon de l'Atlantique a été de faible importance ces dernières années, les réserves étant limitées.

** De façon générale, il est difficile d'estimer les effectifs de cette industrie en raison du caractère fortement saisonnier de la pêche.*

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada



Pêche*
1986-Importations, exportations et expeditions interieures.

** Comprend l'industrie dans son ensemble. Des donnees distinctes sur les importations, les exportations et les expeditions interieures de poisson pelagique de l'Atlantique ne sont pas disponibles.*

En général, ce sont des petites et des moyennes entreprises de traitement indépendantes qui contrôlent ce secteur. Connors Brothers Ltd demeure l'entreprise dominante pour la mise en conserve du hareng. A la suite de l'acquisition de plusieurs firmes, Clearwater Fine Foods est devenue une entreprise importante dans ce domaine, après les Produits de la mer Limitée (NSP) et les Fruits de mer FPI Limitee, spécialisées également dans le traitement du poisson pélagique. Leur production a toutefois diminué depuis la fin des années 70, époque où le hareng du Canada était très en demande en Europe. L'industrie de traitement du hareng s'étend à toute la région des Maritimes, tandis que celle du capelan se limite à Terre-Neuve.

Cette industrie s'approvisionne surtout auprès de pêcheurs indépendants, aussi l'intégration en amont des usines de traitement se fait-elle lentement. Depuis 1976, les pêcheurs peuvent vendre une partie de leurs prises directement aux bateaux étrangers pour traitement ou vente de ces prises à d'autres pays. Instauré pour stimuler de nouveaux marchés, le programme de ventes directes a entraîné une augmentation du revenu des pêcheurs, même si ce type d'opération ne touche qu'une partie des débarquements.

La production se vend habituellement selon l'espèce pêchée, à l'exception de la sardine en conserve que Connors vend sous sa marque de commerce.

Plus de la moitié de la production est exportée, bien que la valeur totale des exportations soit largement inférieure à celle des crustacés et des poissons de fond. Les États-Unis et le Japon sont les deux principaux marchés, mais leur importance varie d'une année à l'autre selon la disponibilité des ressources et les conditions du marché.

Le Japon absorbe plus de 25 p. 100 de toutes les exportations de poissons pélagiques; il achète surtout de la rogue de hareng de l'Atlantique — marché en expansion — et de la rogue de capelan, deux produits en concurrence avec ceux de l'Islande et de la Norvège, mais destinés à des marchés japonais distincts.

Les États-Unis, qui comptent pour environ 25 p. 100 des exportations, achètent surtout du hareng salé expédié en barils, du hareng et des sardines en conserve et du hareng frais entier, le reste du marché se composant de petites quantités de hareng surgelé et fumé. Le hareng frais est destiné aux entreprises américaines de traitement des sardines. Ce type d'exportation est souvent compensé par des importations de même importance de la part des entreprises canadiennes, qui les utilisent pour répondre à leurs besoins saisonniers de matières premières.

Le Canada exporte vers l'Europe du hareng surgelé, mais il n'est qu'un fournisseur secondaire sur ce marché. Les producteurs européens — Norvège, Danemark, Pays-Bas et République fédérale d'Allemagne — font concurrence au Canada sur le marché des États-Unis et des Caraïbes. En vertu d'accords bilatéraux, le Canada vend aussi du hareng et du maquereau à des pays à économie dirigée.

La production de sardines en conserve est fortement axée sur les marchés d'exportation, dont les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les Caraïbes, les principaux producteurs concurrents étant les États-Unis, l'Espagne, le Japon, le Maroc et la Yougoslavie.

Dans les Maritimes, la salmoniculture a récemment connu un essor relatif. L'année 1986 marquait la première production importante de saumon d'élevage de l'Atlantique avec l'arrivée sur le marché de 500 tonnes de poisson, surtout du poisson frais; d'ici 1990, la production devrait atteindre 5 000 tonnes. Il faut noter deux grandes entreprises de salmoniculture dans les Maritimes, l'une créée par Connors Brothers Ltd. et l'autre appelée Sea Farm Canada, coentreprise en participation de Canada Packers et de Mowi Ltd., une société norvégienne. Il existe aussi quelques entreprises de moyenne importance et un certain nombre de petits centres piscicoles dont la plupart appartiennent à Atlantic Silver Ltd., une coopérative

de commercialisation. Dans cette région, la salmoniculture est limitée en raison du manque d'endroits abrités dans des eaux suffisamment chaudes; ces derniers se trouvent principalement dans la région de la baie de Fundy, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse.

Rendement

Au cours des 10 dernières années, la pêche du hareng a connu des hauts et des bas à la suite de fluctuations des réserves ailleurs dans le monde. La chute des réserves de harengs dans la mer du Nord et la Baltique, au milieu des années 70, a permis au hareng du Canada de pénétrer un marché européen inexploité jusqu'alors. Les pays pêcheurs d'Europe approvisionnaient la majeure partie de ce marché, tandis que le hareng pêché au Canada était destiné à la réduction non alimentaire d'huile et de farine, de faible valeur. En 1976, le gouvernement fédéral, profitant de l'ouverture du marché européen, instaurait une série de mesures pour faciliter la transition de cette industrie en faveur des pêches destinées à l'alimentation. Même si le Canada était parvenu à percer sur le marché, il a été forcé par la suite à s'en retirer, lorsque les réserves de la mer du Nord ont commencé à se refaire. En 1979, la production de hareng de l'Atlantique atteignait un sommet en termes de valeur, mais elle a beaucoup diminué au cours des dernières années, à cause du resserrement du marché européen pour les produits canadiens, dont le hareng surgelé à des fins de deuxième transformation.

Le marché ne comportait pratiquement pas de possibilité de modification des produits du hareng. À l'heure actuelle, la production du hareng salé est largement inférieure à ce qu'elle était à la fin des années 70, mais la production du hareng fumé est relativement stable. Les exportations de harengs et de sardines en conserve vers les États-Unis ont augmenté, mais dans l'ensemble, la consommation personnelle de sardines dans ce pays n'a pas suivi. Les entreprises de traitement ont récemment profité de l'accroissement de la demande, sur le marché japonais, pour la rogue de hareng surgelée de l'Atlantique, ce qui a permis d'intensifier l'activité économique et d'accroître la rentabilité de l'industrie. La rogue de hareng de l'Atlantique serait absorbée par le marché japonais de la rogue — produit en pleine en expansion — et ne servirait plus à concurrencer directement celle de la Colombie-Britannique, autrefois principale source d'approvisionnement du Japon.

Il est possible que l'industrie du capelan connaisse d'importantes fluctuations annuelles en raison de l'offre, des prix mondiaux et du caractère imprévisible des réserves canadiennes. La valeur de la production du capelan est passée de 11,7 millions de dollars, en 1980, à 40,1 millions, en 1986.

Selon une étude faite en 1983 sur cette industrie, durant la période de forte demande de la fin des années 70, les marges brutes pour les entreprises de traitement du poisson pélagique étaient bien supérieures à celles de l'ensemble de ce secteur. Cette étude souligne cependant qu'en 1982, ces marges avaient beaucoup baissé, et les entreprises visées accusaient les mêmes déficits que le secteur dans son ensemble. Les données fournies par l'industrie indiquent une amélioration récemment, mais il n'existe aucune donnée détaillée pour le sous-secteur du poisson pélagique. Même si la salmoniculture n'en est qu'à ses débuts, les perspectives de profit ont attiré des investissements considérables ces dernières années.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Sur le plan de la compétitivité, les forces et les faiblesses varient selon les espèces mais, en général, ce sous-secteur possède peu d'avantages sur ses concurrents étrangers. Comme il est difficile de contrôler les réserves de poisson pélagique, les marchés souffrent du caractère imprévisible de l'offre, ce qui entraîne des frais fixes élevés et une faible rentabilité; cette situation a été aggravée par la récente chute de la demande dans les Maritimes. En général, les espèces sont migratrices, la pêche est saisonnière et le caractère tardif de la saison de pêche fait souvent du Canada un fournisseur secondaire. Dans certains cas, l'échelle réduite des établissements entraîne des désavantages au niveau des coûts, tout comme l'éloignement par rapport aux marchés importants. En revanche, le Canada compte des entreprises intégrées à grande échelle qui lui permettent de fournir certains produits particuliers, comme la rogue de hareng de l'Atlantique.

Sur le marché européen, l'industrie du hareng surgelé doit affronter un certain nombre de difficultés. Les entreprises européennes de traitement, surtout en République fédérale d'Allemagne, préfèrent s'approvisionner en filets de hareng frais auprès de fournisseurs européens connus — Danemark, Suède, Pays-Bas — qui offrent des avantages sur le plan de l'accessibilité et des frais de transport. L'industrie canadienne, au contraire, ne peut expédier en Europe que du hareng surgelé, elle est donc perçue comme un fournisseur peu fiable car le hareng est un poisson assez gras, très fragile et se conservant mal frais. Il est aussi possible que l'industrie canadienne soit désavantagée en termes de coûts, en raison du nombre trop élevé de bateaux utilisés — augmentant en retour les coûts d'exploitation des ressources — et de la dimension réduite des usines, généralement moins rentables.

PÊCHE ET POISSON
PÉLAGIQUE
DE L'ATLANTIQUE

Les économies d'échelle et l'intégration verticale de ses activités — y compris de la conserverie — ont permis à Connors Brothers Ltd., chef de file mondial de la production de harengs et de sardines en conserve, de concurrencer les pays fournissant des produits bon marché. En général, les produits de Connors ne sont pas destinés aux marchés européens.

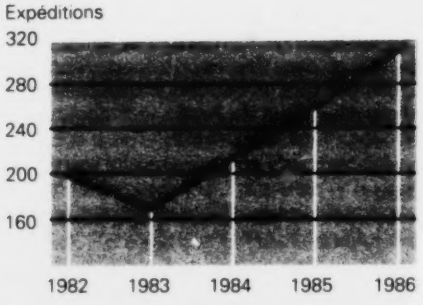
Les perspectives sont favorables sur le marché japonais en pleine expansion de la rogue de hareng de l'Atlantique, car les possibilités d'approvisionnement du Canada sont suffisantes et le commerce est source de profits intéressants. La pêche aux harengs pose cependant des difficultés; jusqu'à présent, il n'a été trouvé aucune méthode adéquate pour disposer des carcasses de harengs, une fois la rogue extraite. Néanmoins, on tente de faire un usage profitable de ces carcasses, en les soumettant au fumage ou à l'ensilage pour alimenter les réserves et les viviers.

L'industrie de la pêche au capelan, principalement axée sur la rogue, fournit une partie importante du marché japonais, mais, de 1982 à 1986, la part du Canada a varié de 28 à 88 p. 100 en termes de quantités. Au Canada, la saison de pêche a lieu après celles de la Norvège et de l'URSS, d'où son rôle de fournisseur secondaire, mais le caractère imprévisible des ressources canadiennes a aussi des répercussions sur les profits escomptés. Ainsi, en 1986, la pêche a été très rentable, car la forte demande d'exportations a coïncidé avec la disponibilité des réserves halieutiques.

En général, le Canada n'est pas concurrentiel sur le marché mondial du maquereau, comparé surtout aux pays qui le produisent à bon marché. Les ressources sont difficiles à localiser et, dans les Maritimes, les bateaux de pêche sont de petite taille, entraînant des coûts élevés d'exploitation et de faibles volumes de prises. Le maquereau non traité sert essentiellement à approvisionner l'industrie des appâts et non le secteur alimentaire, ce qui rend la pêche plus lucrative. De petites quantités de produits traités sont vendues, dont une partie sous forme de secours alimentaire.

Au Canada, les prix de revient de l'élevage du saumon sont comparables à ceux de ses principaux concurrents. Les volumes sont toutefois négligeables, mais il ne semble pas qu'il y ait d'économies d'échelle intéressantes dans ce domaine. De nombreuses entreprises canadiennes se sont associées pour réaliser de telles économies au chapitre de la mise en marché et de la distribution de leurs produits.

Quant à la vente sur le marché du nord-est des États-Unis, les salmoniculteurs des Maritimes sont avantagés sur le plan du transport et des délais de livraison, comparés à d'autres grands fournisseurs de Norvège et d'Écosse; cependant, ces mêmes facteurs sont un handicap sur le marché européen.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Facteurs liés au commerce

Un certain nombre de facteurs de nature commerciale ont des répercussions sur la compétitivité des producteurs de poissons pélagiques de l'Atlantique. Dans certains cas, surtout au sein de la CEE et au Japon, les tarifs douaniers sont suffisamment élevés pour que l'importation des poissons ne puisse concurrencer la production intérieure ou les autres sources de protéines en usage. De plus, le Canada doit faire face à des tarifs douaniers relativement plus élevés que ceux d'autres fournisseurs sur certains marchés. Les quotas à l'importation limitent les exportations vers la CEE et le Japon, mais les barrières douanières des États-Unis sont sensiblement moins importantes que celles de ces pays.

Le marché de la CEE impose aux importations de harengs, des quotas et des tarifs douaniers passablement élevés. Produit d'exportation clé, le hareng entier surgelé est assujetti, de juin à février, à des tarifs douaniers saisonniers de 15 p. 100. Durant cette période, il y a exonération des droits de douane sur le quota de la nation la plus favorisée, soit 34 000 tonnes, autant pour le hareng surgelé que pour le hareng frais. Les droits de douane s'appliquant à d'autres produits de poissons pélagiques traités varient de 10 à 25 p. 100. Ajoutons que la CEE peut aussi déterminer des prix minimums à l'importation et qu'elle offre des tarifs douaniers préférentiels à l'Islande, à la Norvège et aux îles Faro pour différents types de produits du hareng, plaçant ainsi les fournisseurs canadiens au second rang.

Les tarifs américains sur le poisson pélagique varient, mais certains sont d'importance. Le hareng frais entier, utilisé par l'industrie de la sardine du Maine, est aussi largement exporté vers les États-Unis; il entre dans ce pays en franchise de douane, tout comme le hareng salé en barils. D'autres produits entrent en franchise ou sont frappés de faibles tarifs, sauf le hareng en conserve à l'huile, 8 p. 100, et les sardines, notamment les sardines en conserve à l'huile, 15 p. 100, quand le prix est supérieur à 30¢ la livre. Ces derniers tarifs ont pour effet de limiter les exportations de sardines et de harengs en conserve provenant du Canada.

En ce qui a trait au marché japonais, le tarif douanier de 6 p. 100 ainsi que le quota global imposé au hareng surgelé et à la rogue de hareng surgelée peuvent servir à limiter les exportations canadiennes provenant de la côte Est, région qui a connu un essor rapide. Un quota élargi de 50 000 tonnes pour le hareng de l'Atlantique, pour le Canada et tous les autres fournisseurs, a été négocié pour 1987-1988; ces quotas s'appliquent aussi au capelan.

Le Canada a signé un certain nombre d'accords, renouvelables annuellement, avec des pays à économie dirigée, accords qui posent comme condition à l'accès de ces pays aux zones de pêche canadiennes, la vente de produits traités. Ainsi, en 1987, l'URSS s'est engagée à acheter au Canada pour 12 millions de dollars de harengs et de maquereaux, en échange de l'obtention de quantités de poissons supérieures à la capacité canadienne de pêche et de traitement. Le Canada, qui exporte aussi des produits de poisson pélagique sur les marchés des Caraïbes et d'Afrique, expédie également du maquereau et du hareng en conserve, à titre de secours alimentaire, en vertu des programmes de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Il effectue aussi des ventes commerciales sur ces marchés, mais celles-ci sont limitées en raison des revenus ou de la balance des paiements.

Au Canada, les importations de produits de poisson pélagique sont admises en franchise, à l'exception du hareng en conserve, tarif de 8 p. 100, du hareng fumé et salé en contenants hermétiques, tarif de 6 p. 100, et des sardines en conserve dont le tarif douanier varie de 5¢ à 1,25 $ la boîte, selon le format.

En vertu de l'Accord de libre-échange, les tarifs douaniers frappant les produits de hareng et de sardine seront éliminés sur 10 ans. Les tarifs imposés sur le maquereau seront éliminés immédiatement pour la plupart des produits. Les tarifs douaniers imposés par le Canada et les États-Unis sur la sardine et le hareng en conserve sont complexes et même importants dans certains cas; ils seront éliminés sur 10 ans, tout comme les tarifs touchant le thon en conserve.

Facteurs technologiques

En général, la technologie et le degré de mécanisation de cette industrie canadienne sont comparables à ce qui est en usage dans les pays concurrents. En effet, les grandes entreprises de traitement utilisent le même équipement mis au point en République fédérale d'Allemagne principalement, et les techniques de surgélation sont identiques. Des progrès ont été réalisés dans la mécanisation des méthodes de fumage du poisson; au Canada, ce marché est dominé par de petites entreprises; cependant, le fumage est une activité peu mécanisée.

Pour la salmoniculture, des progrès technologiques importants ont été accomplis. L'utilisation de cages submersibles et l'installation de viviers dans les zones réchauffées par les effluents des tours de refroidissement des usines thermales permettront de surmonter les difficultés reliées à la fraîcheur des eaux. Enfin, des éléments nouveaux dans l'industrie des aliments du saumon devraient permettre d'augmenter les ratios de conversion et l'efficacité des entreprises.

Autres facteurs

Étant donné que cette industrie repose sur la pêche et le traitement d'une ressource biologique de propriété commune, elle est donc soumise à toute une série de règlements administrés par le ministère des Pêches et des Océans (MPO). C'est pour cette raison que l'utilisation des ressources biologiques est régie par un système de quotas des prises autorisées. Cette utilisation est aussi soumise, dans le cas des espèces se déplaçant au-delà de la zone des 200 milles marins, à diverses conventions internationales dont le Canada est signataire.

Les investissements étrangers dans le secteur de la pêche dépendent de la politique du MPO qui interdit la délivrance de permis de pêche à toute entreprise appartenant à des intérêts étrangers dans une proportion supérieure à 49 p. 100. Cette politique tend à limiter la propriété étrangère dans les entreprises de traitement à intégration verticale et titulaires de permis de pêche.

3. Évolution de l'environnement

L'évolution de ce secteur reste liée au caractère imprévisible des ressources, ce qui laisse une faible marge de manœuvre, et à une demande caractérisée par une croissance nulle ou à la baisse. L'industrie fait face à une concurrence soutenue sur les marchés d'exportation, situation qu'aggrave encore ce rôle de fournisseur secondaire, des coûts d'exploitation généralement élevés, de faibles bénéfices et une flotte vétuste et sous-utilisée. Cependant, si les réserves de poissons pélagiques des pays concurrents sont de nouveau à la baisse, le Canada sera en mesure de réaliser des gains considérables. A la longue, si la consommation de cette espèce continue d'augmenter dans les pays industrialisés, la pénurie d'autres espèces pourra mener à une substitution de produits et ouvrir de nouveaux marchés. Le poisson pélagique étant un aliment sain, sa consommation ne pourra qu'augmenter. Une découverte récente, sur les acides gras oméga 3 — dont les espèces pélagiques sont une bonne source — suscite un intérêt croissant, car ces acides auraient la propriété de réduire le taux de cholestérol.

La reconstitution massive des réserves de harengs de la mer du Nord et de la Baltique a rétabli le système traditionnel d'approvisionnement au sein de la CEE, et ce, au détriment du Canada.

Actuellement, l'industrie canadienne n'est qu'un fournisseur secondaire pour ce marché. Il est peu probable que les marchés du hareng surgelé canadien en Europe se raffermissent, à moins que les réserves européennes ne soient de nouveau compromises. Cependant, un contrôle judicieux de la qualité et une commercialisation énergique pourraient permettre de regagner une partie du marché européen.

Pour le hareng et la sardine en conserve, les prévisions devraient rester favorables, compte tenu de la position dominante de Connors Brothers Ltd. sur le marché. Le projet de mécanisation intégrale des conserveries de sardines, qui aura pour résultat d'augmenter la productivité, pourrait avoir des répercussions négatives sur l'emploi dans cette industrie travaillistique. Le marché est prometteur pour le hareng salé ordinaire et le hareng salé pour spécialités dans les pays à économie dirigée, de même qu'en Europe, mais le volume des ventes ne devrait pas être élevé. Des producteurs indépendants de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ont réussi des percées sur les nouveaux marchés du hareng fumé; toutefois, les débouchés pour le capelan dépendent des réserves du Canada et des autres producteurs.

Au Japon, l'ouverture de nouveaux marchés pour la rogue de hareng est une perspective lucrative pour les producteurs de l'Atlantique. Les volumes n'ont cesse d'augmenter et les entreprises de traitement de cette région ont assez bien réussi à satisfaire aux critères de qualité du Japon.

Le succès des salmoniculteurs reposera sur leur aptitude à fournir un produit de haute qualité et à assurer la continuité des approvisionnements. Au cours des prochaines années, la production mondiale devrait augmenter rapidement, ce qui pourrait donner lieu à un fléchissement des prix. Les entreprises canadiennes continueront de profiter de la proximité du marché nord-américain.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives pour les entreprises de traitement du poisson pélagique de l'Atlantique. Les tarifs douaniers dont sont frappés la sardine et le hareng en conserve, surtout pour les produits à valeur ajoutée — comme les sardines en sauce — sont un obstacle majeur à l'exportation de ces produits vers les États-Unis. Comme ces tarifs seront éliminés sur 10 ans, on peut prévoir une augmentation de la production canadienne.

En vertu de l'Accord, les tarifs douaniers qui frappent le thon en conserve seront abolis en 10 ans. Leur élimination aura des effets négatifs sur l'industrie canadienne de traitement du thon qui ne se vend que sur le marché intérieur, car elle devra faire face à la concurrence accrue des producteurs américains, et particulièrement des entreprises à propriété américaine établies par exemple à Porto Rico ou aux îles Samoa, pays où la main-d'œuvre est meilleur marché.

4. Évaluation de la compétitivité

La compétitivité de l'industrie du poisson pélagique de l'Atlantique varie selon les sous-secteurs. En général, les producteurs canadiens de harengs et de sardines en conserve sont compétitifs par rapport aux autres producteurs mondiaux, sauf sur le marché européen où leurs concurrents sont avantagés au niveau de l'accès au marché et des frais de transport.

Dans l'ensemble, les produits canadiens, surtout le hareng entier mariné et salé, sont concurrentiels sur le marché américain. Par contre, les produits surgelés ne soutiennent pas la concurrence sur le marché européen.

Au Japon, la rogue de hareng de l'Atlantique est concurrentielle, même si les mesures protectionnistes et les quotas en limitent l'exportation. Les exportations de capelan vers le Japon dépendent fortement à la fois de la situation relative de l'industrie canadienne et de ses concurrents. Les perspectives sont favorables, mais elles sont sujettes à de grandes variations d'une année à l'autre.

La production de maquereau canadien n'est pas concurrentielle sur les marchés mondiaux et elle demeurera probablement destinée à l'industrie canadienne des appâts.

Au cours des prochaines années, l'élevage du saumon de l'Atlantique connaîtra de nouvelles difficultés à cause de l'augmentation des approvisionnements mondiaux; on s'attend cependant qu'il reste concurrentiel sur le marché nord-américain par rapport aux grands producteurs norvégiens et écossais.

En général, la position concurrentielle des producteurs canadiens de poisson pélagique devrait s'améliorer, l'Accord de libre-échange leur offrant un meilleur accès au marché américain. Cependant, l'élimination des mesures protectionnistes relatives au thon en conserve aura des répercussions négatives sur le degré de compétitivité de la seule entreprise canadienne de traitement du thon.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et des biens de consommation
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Pêche — Poisson pélagique de l'Atlantique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2927

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 102*

Comme nous ne disposons pas de ventilations détaillées pour le poisson pélagique de l'Atlantique, la plupart des données qui figurent ici concernent le secteur canadien des produits de la pêche dans son ensemble

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	330	348****	392	397	390	n.d.
Emplois	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	n.d.
Expéditions**	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Expéditions***	538	681	647	666	783	832
Valeur des débarquements**	321	888	880	904	1 131	1 330
Débarquements***	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits après impôt**/***	34,3	(73,7)	(41,9)	9,7	n.d.	n.d.
(en % du revenu)	5,2	—	—	0,5	n.d.	n.d.

Poisson pélagique de l'Atlantique — Données préliminaires

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Débarquements* **	**274**	**207**	**200**	**201**	**271**	**283**
Valeur des débarquements**	**24**	**53**	**46**	**43**	**54**	**80**
Expéditions**	**77**	**200**	**170**	**214**	**259**	**309**

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Expéditions intérieures**	249	292	318	255	634	520
Importations**	111	365	441	514	496	616
Marché intérieur**	360	657	759	769	1 130	1 136
Exportations (en % des expéditions)	67	85	83	86	75	82
Importations (en % du marché intérieur)	31	55	58	67	44	54

Source des importations		E.-U.	CEE	Amérique Centre et Sud	Japon	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

STATISTIQUES COMMERCIALES

Destination des exportations		É.-U.	Japon	CEE	Autres pays d'Europe	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	73	10	4	1	12
Emplois (en %)	77	8	n.d.	n.d.	13

	Côte atlantique (Québec y compris)	Pêches intérieures	Côte du Pacifique
Expéditions (en % du total)	69	5	26

PRINCIPALES SOCIÉTÉS — Poisson pélagique de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement
1 Clearwater Fine Foods	canadienne à 60% britannique à 40%	Nouvelle-Écosse Québec, Terre-Neuve
2 Connors Brothers Limited	canadienne	Nouveau-Brunswick Nouvelle-Écosse
3 Comeau Seafoods Limited	canadienne	Nouvelle-Écosse

* CTI de 1980.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes.
**** Estimations.